

**NITLAPAN UCA**

**Programa de Investigación**

**“Estudio de la Cadena de Valor de Cacao en El Tuma-La Dalia”**

**Para el Proyecto**

**DANIDA PRO AMBIENTE**

**“Derecho a la Tierra y Uso Sostenible de los Recursos Naturales”**

Presentado por: Ing. Francisco Paiz Salgado

Managua, miércoles 03 de diciembre de 2014

## **Contenido**

<u>I.</u>	<u>Introducción</u>	3
<u>II.</u>	<u>Metodología</u>	4
<u>III.</u>	<u>Situación actual del cacao en Nicaragua</u>	6
<u>IV.</u>	<u>Resultados del estudio</u>	11
4.1.	<u>Territorios y tipos de productores cacaoteros</u>	11
4.2.	<u>Canales de comercialización del cacao en el territorio</u>	15
4.3.	<u>Arreglos entre actores</u>	19
4.4.	<u>Barreras o limitantes</u>	23
4.5.	<u>Costos dentro de la cadena de valor cacao</u>	26
<u>V.</u>	<u>Conclusiones</u>	27
<u>VI.</u>	<u>Bibliografía</u>	29

## **I. Introducción**

Nitlapan a través del proyecto derecho a la tierra y uso sostenible de los recursos naturales, intenta mejorar la inserción o participación de los/las pequeños/as productores/as en las comunidades a través de la prestación de servicios (financiamiento, asistencia técnica) y mejoramiento de las relaciones entre productores y comercializadores a través de convenios cuyos arreglos estarán basados en demandas, intereses y procesos de negociación que se den entre las diferentes partes interesadas (incluido Nitlapan).

La concretización de los convenios dependerá inicialmente de la identificación de las problemáticas o barreras que dificultan o boquean el acceso de los/las pequeños/as productores/as a las diferentes cadenas de comercialización de cacao; así como los problemas relacionados con el mejoramiento de la competitividad de la cadena (calidad, precio, entre otros). Por experiencias previas en Río Blanco, se conoce que el tipo de relaciones y las condiciones de intercambio entre los actores son claves en el establecimiento de acuerdos que benefician a las diferentes partes involucradas en los convenios. Por ello, resulta de interés conocer las dinámicas de poder que median las relaciones entre los actores y de esta manera identificar mecanismos o acciones que incidan positivamente en los términos de intercambio entre los mismos.

Para ello se hace necesario profundizar el mapeo de actores realizado con financiamiento de COSUDE, en el municipio del Tuma-La Dalia, en donde se identifican los principales intermediarios formales que intermedian el cacao (Cooperativa Jorge Salazar, Cooperativa Flor de Dalia y Empresa Cacao Bisiesto); pero no hacen referencia a los acuerdos y/o conflictos de intereses que median en las relaciones entre estos actores y sus proveedores (productores) y sus clientes (compradores). Tampoco se identifican los tipos de familias productores que participan y los requisitos que han tenido que cumplir para participar en la comercialización del cacao a través de estos canales formales.

Así el objetivo de este estudio es identificar los principales bloqueos o barreras que enfrentan los productores y/o comercializadores locales/ municipales para participar o mejorar su participación en las cadenas de comercialización de cacao con el fin de promover procesos de negociación y acuerdos (convenios) que mejoren la competitividad de la cadena en general y la inserción de los productores en particular.

El presente documento muestra los resultados preliminares del mapeo de actores involucrados en la cadena de cacao en el territorio, identificando las relaciones entre los actores en cada uno de los eslabones de la cadena, así como las problemáticas que enfrentan y cómo se puede mejorar dichas limitantes para que haya una participación más adecuada de los actores.

## II. Metodología

La metodología utilizada para el cumplimiento del objetivo del presente se basó en el **mapeo de los actores** involucrados en la cadena de valor del cacao. El mapeo de cadenas es una herramienta que nos permite tener una idea general de los flujos de procesos que se dan en la transformación de un producto, actores que participan flujos de procesos y de relaciones entre actores que se establecen en torno a la ruta que sigue un producto hasta llegar al consumidor final. Además permite ver la integración de los actores, tanto hacia atrás como hacia adelante en las diferentes fases o etapas de la cadena. En caso que es posible, nos permite conocer (estimaciones de) costos y precios; también nos permite tener una idea de la generación y la distribución entre los actores del valor agregado en la cadena. Además de esto se revisó información secundaria para conocer la situación de la producción de cacao a nivel nacional y a nivel del territorio de El Tuma La Dalia, las fuentes secundarias consultadas fueron otros estudios relacionados, censo agropecuario 2011 y base de datos de productores de cacao de la alcaldía de la Dalia.

El mapeo de la cadena de cacao en La Dalia se trabajó inicialmente con entrevistas semi-estructuradas a actores claves de eslabones intermedios (cooperativas, comerciantes individuales a nivel municipal y local), puesto que estos actores tienen relaciones tanto hacia atrás como hacia adelante en la cadena y la información que proporcionaron permitió tener pistas de los otros actores que están participando en la cadena (abastecedores, compradores, prestadores de servicios, etc.), así como la reconstrucción de las rutas de la cadena según el destino del cacao y sus derivados. En estas entrevistas se identificaron cuáles son los bloqueos que se identifican en las fases de acopio y procesamiento desde la perspectiva de los actores.

Actores (nombres)	Bloqueos					
	Financiamiento	Equipos/ Infraestructura	Relación con productores	Volúmenes acopiados	Calidad	Relación con compradores

Estas entrevistas iniciales también dieron una idea de las rutas de la cadena según el destino del cacao y sus derivados; así como las comunidades de abastecimiento, identificando si las comunidades en donde trabaja Nitlapan (La Mora y La Rinconada) forman parte de los productores que abastecen a estos intermediarios, explorando las posibilidades de expansión de acopio de dichos intermediarios. Algunos elementos claves a considerados son:

- Dónde se abastecen, ubicación geográfica y su influencia en el acceso a recursos naturales, infraestructura básica, mercados y servicios.
- De quiénes se abastecen (tipo de productor).
- Cuánto cacao acopian (y si el acopio cumple o no su demanda)
- Arreglos con los/las productores/as

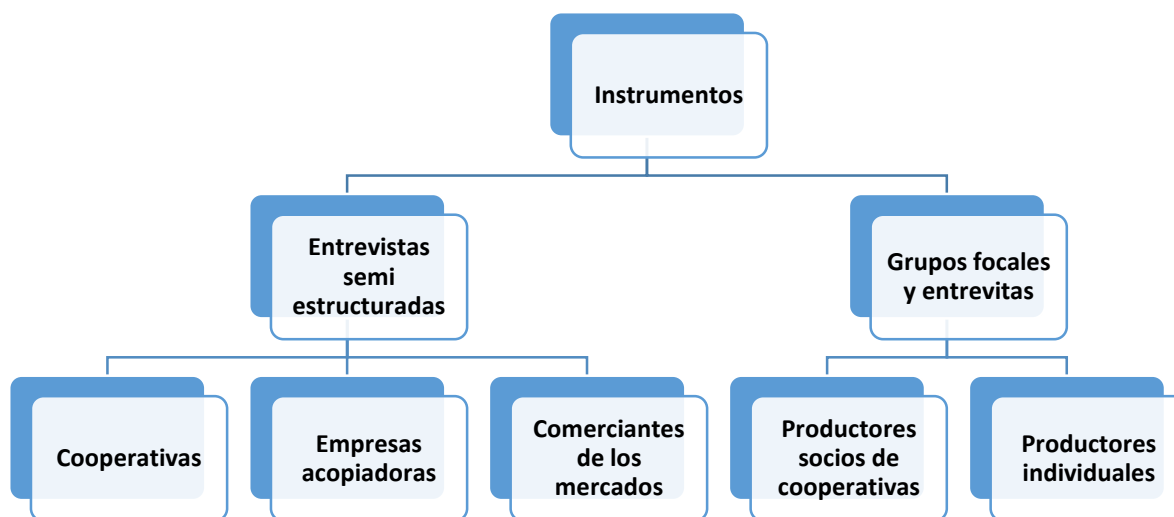
En las entrevistas también se indagó respecto al ambiente institucional (reglas del juego) interno y externo que promueve o bloquea el desarrollo de las cadenas.

Posterior a las entrevistas con los intermediarios municipales, se trabajó en las comunidades de interés de Nitlapan, realizando entrevistas y grupos focales para identificar los bloqueos o problemas que enfrentan los diferentes grupos sociales que participan en el eslabón de producción, tanto para producir como para comercializar el producto.

Grupo o sector social	Participan o no participan en la producción	% de familias que participan en la producción	Cómo participan (como asalariados, como dueños de la actividad)	Recursos con los que participan (propios, alquilan, financiados, etc.)	Participan o no participan en la comercialización	% de familias que participan en la comercialización

Sector social	Cuánto producen (área-volumen)	Dificultades para producir (tierra, financiamiento, asistencia técnica, etc.)	A quién le vende y cantidades que le vende	Qué cosas pide el comprador (requisitos de calidad, volúmenes, etc.)	Qué cosas ofrece el comprador (acuerdos, sistema de pago, trabaja otros rubros, etc.)	Qué limitantes/ barreras tienen para participar con este actor los que no están participando	A su juicio qué comprador/a ofrece más ventajas o beneficios

Figura No.4 Instrumentos usados para el estudio



### III. Situación actual del cacao en Nicaragua

En los últimos años el cacao ha venido cobrando importancia dentro del sector productivo del país como un rubro con potencial económico que puede ser una alternativa para diversificar los ingresos de los pequeños y medianos productores. En la última década, la producción de cacao ha sido incentivada por diferentes actores (empresas chocolateras internacionales como Ritter, cooperación Alemana y Sueca y El Estado), lo que ha estimulado cambios<sup>1</sup>, “no solo para satisfacer las demandas de los compradores internacionales, sino también para apoyar una ruta de desarrollo amigable con el ambiente y que contribuya a la estrategia de diversificación productiva de familias en situación de pobreza” (Martínez et al, 2014). Así, “el boom cacaotero no solamente es un efecto importante de los precios del cacao a nivel internacional, sino que también es producto del desarrollo de los servicios en la cadena que han creado un ambiente positivo y que ha generado confianza para la inversión cacaotera” (Aleman, 2010).

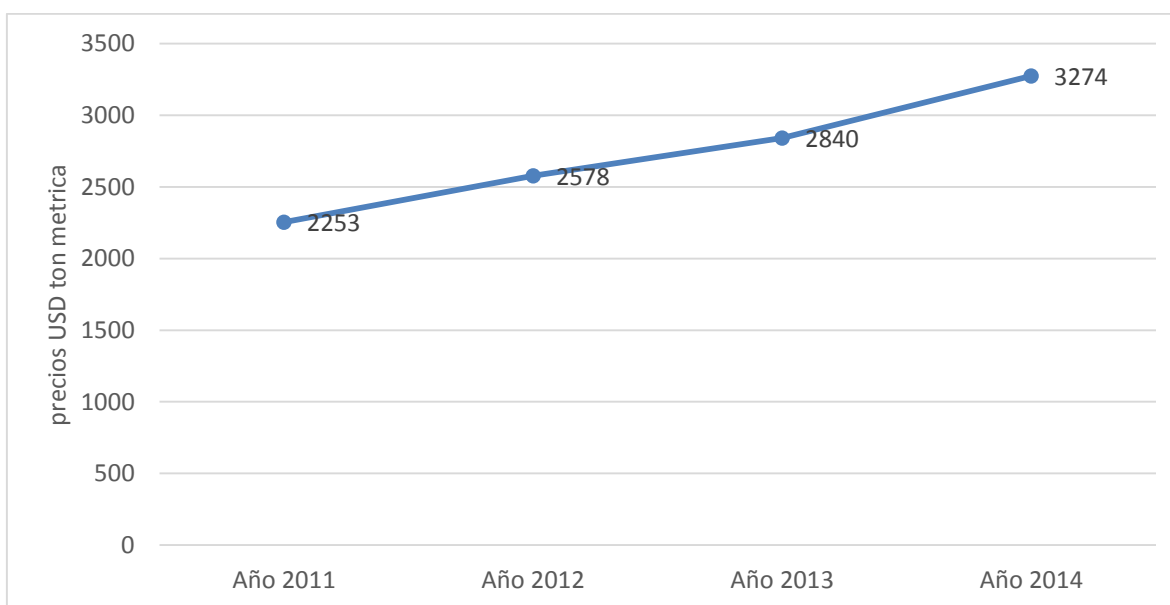
---

<sup>1</sup> Los compradores de cacao en Europa y Estados Unidos han mostrado mayor interés por nuevos productos, con nuevos atributos (cacao orgánico certificado, granos con sabores diferentes, producido sin daños al medio ambiente y sin poner en riesgo la salud de las personas) y por la denominación de origen.

La demanda de cacao a nivel internacional es alta, sobre todo en Europa, existiendo mercados diferenciados que se definen desde el consumidor final y desde la materia prima (variedades). De esta manera los países europeos compran a los países centroamericanos el cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado, cáscara y demás residuos, así como pasta de cacao, manteca, grasa, aceite, cacao en polvo, chocolates y demás preparaciones alimenticias que se puedan hacer de cacao<sup>2</sup>. Igualmente en los Estados Unidos existe buena demanda de cacao y de sub productos abasteciéndose en menor escala de los países centroamericanos.

Sin embargo, la mayor parte de la demanda de cacao a nivel mundial la cubren los países africanos que son los principales productores de este rubro, en cambio en Centroamérica existe un déficit de producción de cacao para satisfacer la demanda internacional. Debido a esta alta demanda los precios han tenido una tendencia creciente tanto en Europa como en Estados Unidos. De acuerdo a la base de datos de precios históricos del cacao <http://es.investing.com/> ha habido un incremento en el precio de este rubro, pasando de 2,253 dólares en el 2011 a 3,274 dólares para el 2014.

**Figura No.1 Evolución del precio del cacao en tonelada métrica**



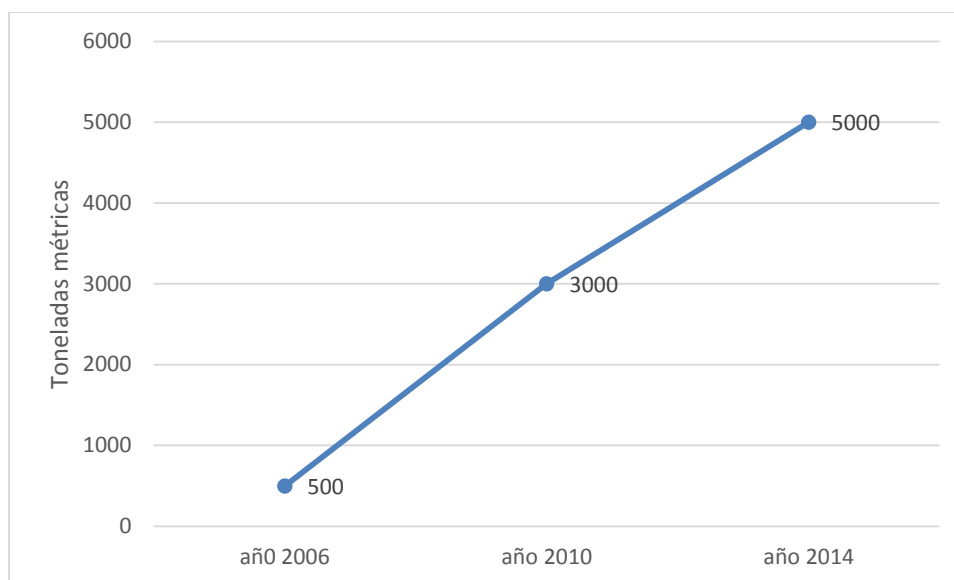
Fuente: <http://es.investing.com/commodities/us-cocoa-historical-data>

Este aumento de precios ha venido a estimular la producción de cacao en la región centroamericana, en el caso de Nicaragua esto se refleja el interés que el gobierno mismo ha venido manifestando en aumentar las áreas de siembra de cacao para generar mayores volúmenes y tener así una buena participación en el mercado mundial. Como prueba de esto tenemos que para el 2006 la producción anual de cacao fue de 500 toneladas métricas mientras que en la actualidad se está produciendo 10 veces este volumen, lo cual refleja el creciente interés por el rubro a nivel nacional.

---

<sup>2</sup>CBI. Ministerio de Relaciones Exteriores de Holanda. Análisis de cadena de valor de cacao en Nicaragua

**Figura No. 2 Cambios en el volumen de producción de cacao en Nicaragua según MEFFCA**



También cabe destacar que, de acuerdo al PNDH (2012), la meta del estado es llevar la producción de cacao al 2022 hasta 28,000 toneladas métricas, involucrando a 60,000 familias dentro del proceso productivo, para ello están considerando mejorar los equipos e infraestructuras de fermentación y secado y para la elaboración de subproductos. Las líneas estratégicas establecidas por el gobierno están orientadas a: fortalecimiento de capacidades de los productores, manejo integrado del cultivo, mejoramiento genético, acopio, agro industrialización. Para operativizar estas líneas se han planteado las siguientes acciones: crear infraestructuras de acopio, fortalecimiento del sector cooperativo y la política nacional de cacao.

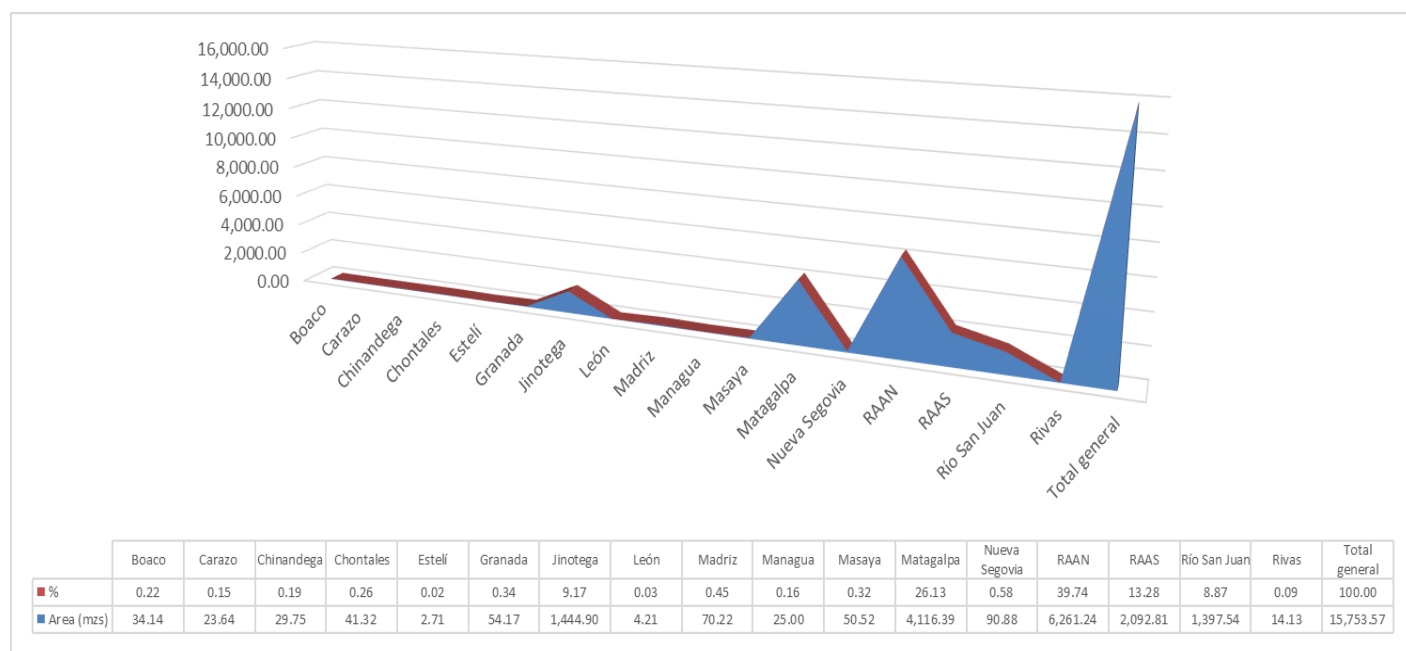
Además del estado se ha podido observar que en torno a este rubro han venido confluyendo intereses de diferentes sectores económicos como: productores individuales, organizaciones cooperativas y empresas privadas que están invirtiendo capital en el establecimiento y producción de cacao. En el caso de estos últimos actores, se pueden destacar las empresas como Cisa Exportadora y Atlantic, dos transnacionales ligadas a la exportación de café, pero que en los últimos años han visto el potencial del rubro cacao como una posible ruta estratégica para certificación orgánica de café y con ello obtener un doble beneficio como son: mejores precios del café (mercados especiales) y la comercialización de cacao aprovechando sus contactos comerciales a nivel internacional.



En Nicaragua, según el CENAGRO (2011), existen 15,753 mzs de cacao establecidas las cuales se concentran en mayor medida en 5 departamentos con zonas aptas para la producción de este rubro. El primero es la RAAN donde se concentra el 39.74% del área de cacao siendo los municipios del triángulo minero quienes tienen las condiciones agroecológicas aptas para la producción de este rubro. El segundo es Matagalpa que representa el 26.3% del área existente, dentro de este departamento hay dos zonas agroecológicas importantes que aportan buena producción al país: 1) Waslala, Rancho Grande y El Tuma La Dalia y 2) Matiguás, Muy Muy y Río Blanco. El tercero es la RAAS con los municipios de El Rama, Muelle de Los Bueyes y Nueva Guinea que poseen el 13.28% del área de cacao existente. El cuarto es Jinotega que concentra el 9.17% del área total desatancándose dentro de este los municipios de El Cuá y San José de Bocay. Y el quinto es Río San Juan que concentra el 8.87% del área cacaotera del país.

Dentro de estos territorios existen 7,500 familias con un promedio de 2 mzs quienes obtienen rendimientos de 3.5 a 7.5 mzs qq/mz. De estas familias alrededor de 2,485 se encuentran organizadas y el resto son productores individuales que no cuentan con canales de comercialización estables.

Figura No.3 Territorios cacaoteros de Nicaragua según Censo Agropecuario 2011



Para el año 2012 se calculaba que Nicaragua exportaba alrededor de 3, toneladas métricas de cacao pero para el 2014 esto se incrementó a 5,000 toneladas, los principales mercados en la actualidad son Centroamérica (62.3%), Europa (37.3%) y Estados Unidos (0.3%).<sup>3</sup> Otra parte de cacao se vende a nivel local a empresas como: Industria Alimenticia Supremo, Castillo del cacao, Chocolate Momotombo, Dulcería El Carmen, El Caracol, Café Premio Segovia, Parmalat y Café Soluble.

### **3.1.Barreras o limitantes de la producción y comercialización de cacao**

De acuerdo a algunos estudios existen barreras tanto en la producción como en la comercialización de cacao. A nivel de la producción el principal problema es el bajo nivel tecnológico, lo que tiene sus implicaciones en los bajos rendimientos por manzana. Esto conlleva a que en la actualidad exista un déficit de materia prima, causando que los compradores locales como cooperativas y empresas privadas no logren satisfacer sus demandas. Además los productores individuales y organizados venden el producto con poco valor agregado, es decir no hacen un proceso previo de transformación antes de vender el producto que les permita obtener mejores precios. Esto se debe a que no cuentan con las infraestructuras y equipos necesarios para realizar este procesamiento, ni tampoco disponen de financiamiento específico para el rubro cacao. También hace falta una asistencia técnica directa con la que se pueda mejorar el manejo de las plantaciones de cacao, ya que hasta la fecha la mayoría de pequeños cacaoteros del país solamente realizan labores mínimas de manejo y no reciben algún tipo de acompañamiento técnico.

Por el lado de la comercialización una de las limitantes es la falta de tecnologías requeridas (infraestructuras y equipos) que garanticen la calidad en el proceso de transformación y elaboración de subproductos. En el país la mayoría de las organizaciones de productores de cacao solamente compra y vende el producto y son pocas las que están transformando, las que realizan esta faceta son empresas artesanales y empresas procesadoras. Las empresas artesanales cuentan con la tecnología básica de procesamiento y comercialización, mientras que las procesadoras locales hacen el tostado, descascarillado y molienda para producir derivados.

Esto tiene repercusiones al momento de exportar los productos derivados del cacao y el grano como tal, dado que los mercados internacionales exigen parámetros de calidad y también aplican restricciones de tipo legal y arancelario que deben de cumplirse y que están en función del origen y trazabilidad de los productos. En relación a esto los países europeos que compran el cacao nicaragüense están exigiendo diferentes tipos de certificaciones para conocer los procesos de producción y transformación que tiene el producto a nivel local y si esto se hace garantizando la sostenibilidad ambiental y la inclusión de pequeños productores. Entre las certificaciones tenemos: orgánicas, comercio justo, medio ambiente, responsabilidad social.

---

<sup>3</sup> Este volumen de exportación lo sitúa en el lugar 42 de los productores de cacao a nivel mundial y participa con el 0.02% de la producción mundial, lo que indica que el país tiene actualmente un volumen de producción muy bajo. Mojica C. (2013)

Otra limitante en el plano comercial es que el mercado nacional no incentiva a los productores a mejorar los niveles productivos y calidad del grano, dado que se paga a buenos precios sin exigir muchos requisitos, por lo que los productores han venido produciendo con un manejo mínimo de sus plantaciones y sin hacer mejoras o innovaciones a las mismas

Así mismo en el mercado local existen muchos intermediarios que hacen fuerte competencia a las organizaciones locales creando poca fidelidad de los productores. Esto hace que estas organizaciones tengan problemas con el abastecimiento de materia prima dado el bajo volumen de acopio y a su vez sus costos logísticos tienden a elevarse.

#### **IV. Resultados del estudio**

##### **4.1. Territorios y tipos de productores cacaoteros**

La Dalia es parte de los territorios de Nicaragua con potencial para el cultivo de cacao. Este rubro es parte del sistema de cultivos de los productores, sin embargo ha sido visto como un cultivo marginal o cultivo de patio, dado la prioridad que las familias dan al cultivo del café. Sin embargo, en los últimos años las familias han venido mostrando interés en este cultivo estimulados por la presencia de compradores que necesitan abastecerse para cumplir con la demanda de exportación. Esto significa una oportunidad de desarrollo para los pequeños y medianos productores de la zona, siendo a su vez una ruta de desarrollo amigable con el medioambiente.

Dentro de este territorio se ha podido constatar por medio de las entrevistas realizadas a diferentes actores que la situación de la producción y comercialización del cacao no escapa del contexto general del país. Se comparten las mismas dificultades en cuanto a la baja productividad de las plantaciones, la calidad del grano y el bajo volumen de abastecimiento para los acopiadores.

De acuerdo al censo de la Alcaldía (2014), hay 299 productores con cacao distribuidos en dos zonas. La primera que aglutina a 18 comunidades en donde se produce poco cacao y concentra solamente el 23% de los productores del municipio que tienen dentro de su sistema de cultivos este rubro. Mientras que en la segunda zona están las comunidades con trayectoria en la producción de este rubro y donde se concentran el 77% de los productores.

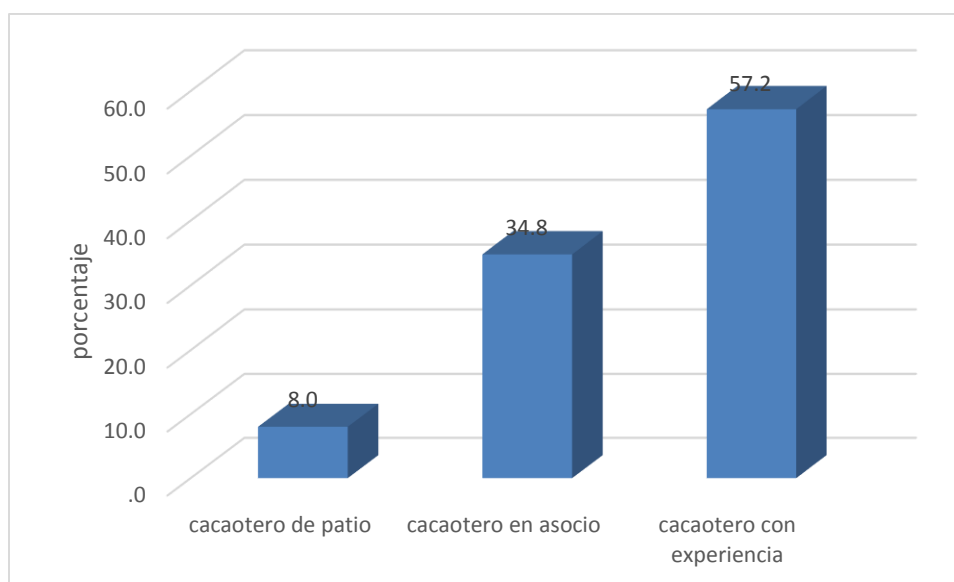
**Cuadro No.1 Comunidades productoras de cacao en el municipio de El Tuma La Dalia**

<b>Rango</b>	<b>Concentración N=299</b>	<b>Lista comunidades</b>
Comunidades con menos de 10 productores	23%	El Naranjo, El Tigre, La Paragua, Las Colinas, Monte cristo, San Benito, San Martín, Torres, La Mora, Piedra Luna, Tapasle, La Estrella, La Rinconada, Valle La Isla, San Francisco Peñas Blancas, Sonora, Verapaz, Yale
Comunidades con 10 a más productores	77%	El Pavón, Carmen .3, Guapotal, La Empresa, La Tronca, Bull Bull, Quilile, Granadillo, Coyolar, Wasaka

En base a los datos de este censo se pueden distinguir tres segmentos de productores dentro del municipio: el primero compuesto por productores cacaoteros de patio que manejan 0.25 mzs o menos de este cultivo y representan el 8% del total de productores. En este segmento el cacao es visto como un cultivo secundario y está disperso en la parcela, la mayoría de ellos están ubicados en las comunidades donde se produce poco cacao dentro del municipio y donde los productores tienen más café. El segundo sector social son los productores que tienen entre 0.5 a 0.99 mzs de cacao y muchos de ellos lo tienen en asocio con café, quienes representan el 34.8% del total. La mayoría se encuentra en las zonas con mayor producción de cacao dentro del territorio.

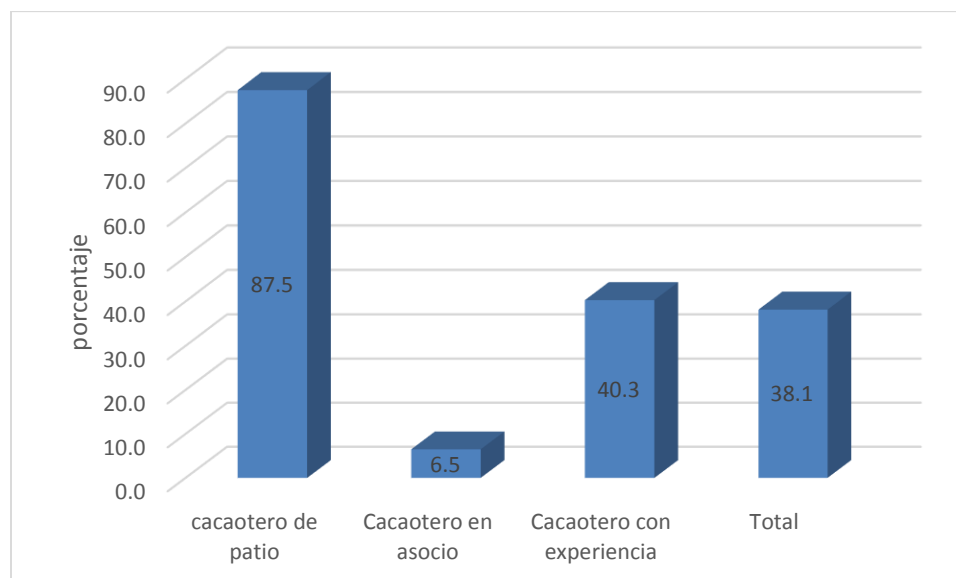
Por ultimo están los productores que poseen más de una manzana de cacao, son cacaoteros con más experiencia estos en su mayoría productores que tienen áreas de cacao establecidas a parte del café y se encuentran en las zonas con mayor producción de cacao, los cuales representan el 57.1% de los productores con cacao. Estos últimos productores que poseen 1 mzs o más están relacionados con cooperativas o compradores con quienes mantienen una relación comercial, esto los ha incentivado a establecer áreas que son destinadas solamente a este cultivo por su valor comercial que tiene en la actualidad y que se ha convertido en una alternativa de ingresos adicional al café.

**Figura No. 5 Segmentación de los productores según área de cacao**



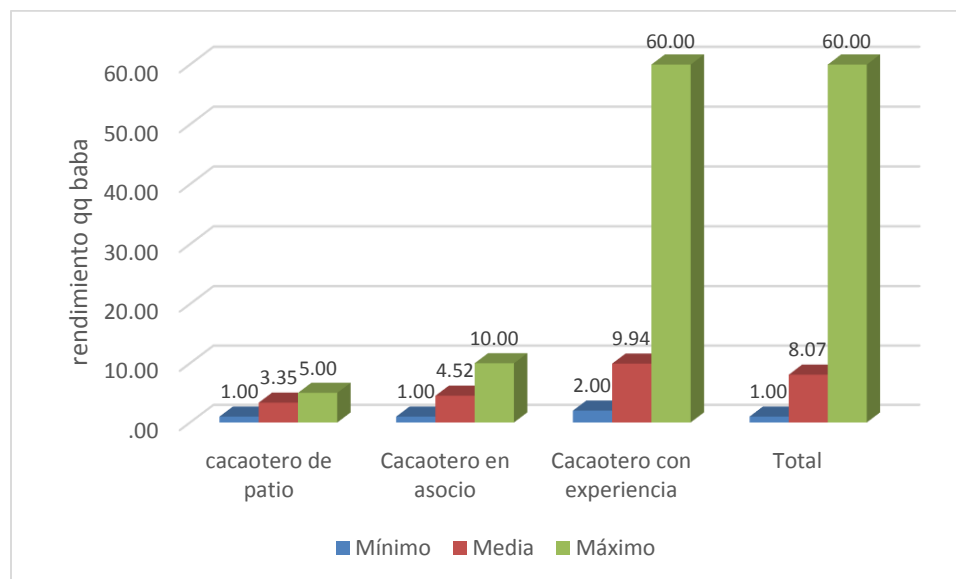
El 54% de los cacaoteros de patio disponen de un 87.5% de sus plantaciones en desarrollo, mientras que el 6.7% de los cacaoteros en asocio con café con poseen un 6.5% de su cacao en estado de crecimiento, por su parte el 35.1% de los productores cacaoteros con experiencia poseen el 40.3% de sus plantaciones en desarrollo. Esto indica las familias cacaoteras de patio en su mayoría no están produciendo cacao porque la mayor parte está en desarrollo, mientras que los que tienen esta cultivo en asocio con café disponen de plantas en producción, mientras tanto los productores con más trayectoria en el rubro tiene más del 50% de sus áreas en producción y a la vez están renovando sus plantaciones en los últimos años para ir sustituyendo plantaciones viejas de bajos rendimientos.

**Figura No. 6 Distribución del área de cacao en por segmento de productores**



En cuanto a los rendimientos del cacao por tipo de productores estos son variables, sin embargo esto se debe a la importancia que tiene dentro del sistema de cultivo el cacao. De esta manera el productor con cacao de patio en su racionalidad económica da prioridad a los demás cultivos que le generan ingresos como el café o granos básicos por lo que el cacao tiene menor atención y se obtiene bajos rendimientos de un poco más de 1 quintal seco, equivalente a 3 quintales baba. Por su parte, el cacaotero con asocio de café en su lógica productiva ha venido dando cierto espacio al cacao pero su cultivo principal sigue siendo el café porque le genera mayores ingresos en el año, sin embargo ha venido obteniendo ingresos adicionales con la venta de cacao, en este caso el rendimiento sigue siendo bajo de un poco más de 2 quintales secos que equivale a 4.50 quintales baba, aunque algunos obtienen un máximo de 10 quintales baba. En el caso del productor con mayor experiencia en la producción de cacao, en su lógica productiva considera que el cacao puede dar ingresos importantes como los generados por el café por tanto toma la decisión de sembrar cacao en áreas independientes de 1 a más manzanas aunque un tercio de estas plantaciones están en crecimiento actualmente, por lo que obtiene un rendimiento promedio de 5 quintales secos, alrededor 10 quintales baba, aunque más del 50% de este sector obtiene más de 10 quintales y máximo 60 quintales baba.

**Figura No.7 rendimiento por manzana de cacao baba por sector social**



## **4.2.Canales de comercialización del cacao en el territorio El Tuma La Dalia**

A continuación se analiza el nivel de inserción de estos tipos de productores en la cadena de valor del cacao, en canales de comercialización se insertan y los diferentes actores con quienes se involucran a la largo de los flujos de comercio de este rubro. El cacao en producción en manos de diferentes segmentos de productores existentes en el territorio de La Dalia puede seguir dos rutas para su comercialización:

### **4.2.1. Venta de producción de cacao en baba**

En este caso los productores que venden su cacao a esta cadena son los cacaoteros en asocio con café y cacaoteros con experiencia en el rubro que en su mayoría están ubicados en las zonas más productivas de la zona. Estos productores venden su producción sin hacerle ningún proceso de transformación, solamente lo cortan el fruto y luego lo quiebran extrayendo la semilla para luego entregarla a los centros de acopio de cooperativas o empresas que se los compran a un precio de entre 9 a 11 córdobas la libra. Los principales compradores en esta cadena son las cooperativas locales: Flor de La Dalia y Jorge Salazar así como la empresa privada Cacao Bisiesto. Estos compradores se abastecen principalmente con productores de las comunidades con mayor producción de cacao dentro del territorio. Especialmente las comunidades de La Tronca, Wasaka, Quilile, El Granadillo y El Coyolar. La cooperativa Flor de La Dalia cuenta con 184 socios de los cuales 114 son hombres y 70 son mujeres. Mientras que la cooperativa Jorge Salazar cuenta con 18 socios, siendo 16 hombres y 2 mujeres, por su parte la empresa Cacao Bisiesto cuenta más de 100 clientes dentro del territorio. La cooperativa Jorge Salazar se abastece con cacao por medio de sus socios y en gran medida de sus clientes dentro de las diferentes comunidades.

Estos actores comerciales son los que dominan la cadena de comercialización de cacao en el territorio de La Dalia. Para realizar el acopio del producto en las comunidades la cooperativa Flor de La Dalia cuenta con dos centros de acopio uno en la comunidad La Tronca y otro en comunidad Granadillo en donde reúne el cacao de estas comunidades y de otras aledañas, para ello cuenta con rutas de acopio o transporte propio. Mientras que la cooperativa Jorge Salazar y Cacao Bisiesto cuentan con acopiadores locales que son productores/comerciantes de una comunidad que se encargan de acopiar la producción para luego entregarla a estas organizaciones.

Estos tres actores reciben el cacao en baba de parte de los productores a quienes les exigen parámetros de calidad para garantizar que se entregue un producto con cierta calidad. Entre las medidas que se exigen están:

- Entregar en bolsas limpia el cacao
- Que no lleve basura
- Que no lleve moho
- No fermentarlo en finca
- Que no lleve enfermedades como monilia

Estos parámetros sencillos se les exige a los productores y en su mayoría estos los cumplen, con ello se busca que el cacao al menos este limpio para luego pasar a la etapa de transformación que contempla la fermentación y secado del mismo y la obtención de derivados.

Todas estas organizaciones disponen de infraestructuras de acopio para recibir el cacao y luego hacer el proceso de fermentación y secado. En el cacao de la cooperativa Flor de La Dalia posee un centro de acopio equipado con una oficina, una bodega y tres túneles de secado y acopia alrededor de 63 toneladas métricas en el año (baba). Mientras que en la cooperativa Jorge Salazar cuenta con un patio de fermento y un patio de secado en donde se da todo el proceso de fermentación y secado del producto y acopia 54 toneladas métricas anuales (baba). Por su parte, la empresa Cacao Bisiesto no tiene infraestructuras bien construidas como las cooperativas, poseen un área de acopio y dos áreas de secado del cacao, pero es la que más recolecta cacao en la zona con 100 toneladas métricas en el año (baba).

El periodo en que realizan el acopio los compradores de cacao coincide con los meses de mayor producción de cacao en la zona entre octubre y mayo, aunque en el caso de la cooperativa Flor de La Dalia esta comienza acopia cacao durante todo el año y sus mayores picos los tiene en los meses desde finales de octubre e inicios de noviembre y en enero y febrero. Todas estas organizaciones durante la época de producción de cacao acopian de manera quincenal,



Una vez que realizan el acopio las cooperativas y Cacao Bisiesto proceden a la etapa de transformación. En el caso de la cooperativa Flor de La Dalia esta realiza una transformación parcial que consiste en la fermentación y secado, luego de esto entrega el cacao seco de primera calidad a la Ritter Sport y el cacao de segunda lo venden al mercado local de La Dalia o en Matagalpa. El que vende a la Ritter Sport este es procesado por esta transnacional y exportado a Europa principalmente, el precio que paga la Ritter a esta cooperativa es de 155 dólares el quintal de cacao seco de primera calidad. El volumen que vendió esta cooperativa a la Ritter en el año 2013 fue de 24 toneladas métricas de cacao seco, de estas 16 toneladas quedaron clasificadas como cacao tipo A y 8 toneladas como cacao tipo B. de acuerdo a la Ritter existe un sistema de clasificación del grano en base a parámetros organolépticos y características físicas, en base a esto se clasifica en tipo A aquel cacao que tiene el tamaño y sabor que se ajusta al estándar de calidad que tiene la empresa. Mientras que se clasifica en tipo B al cacao que esta fuera de este estándar de calidad.

Mientras que la cooperativa Jorge Salazar y Cacao Bisiesto además de fermentar y secar realizan la selección del mejor grano para que entre a los procesos de tostado, triturado, limpieza, moliendo, enmoldado, empaque y embalaje. Los principales sub productos obtenidos obtienen derivados del cacao porque cuentan con infraestructuras y equipos para obtener derivados del cacao entre los que figuran: cacao en oro, pasta, cacao triturado y tableta de chocolate. Esta cooperativa en el último año ha exportado entre 2,000 a 3,000 tabletas de chocolate hacia Honduras y esperan exportar 100 quintales oro (seco), 100 qq de cacao triturado y 200 qq en pasta, para ello requieren acopiar entre 1,300 a 1,400 quintales en baba.

Los principales destinos de exportación de estos sub productos son nichos de mercados en países como: Estados Unidos, Europa, El Salvador y Guatemala. De esta manera por sub productos obtiene precios diferenciados: al vender cacao en pasta el quintal tiene un precio de 560 dólares, mientras que el quintal triturado cuesta 300 dólares y el quintal oro (seco) lo vende a 165 dólares. En este sentido, esta cooperativa se ha centrado en acopiar poca cantidad de cacao pero asegurando calidad para transformar y vender los sub productos a estos segmentos de mercados con los cuales tiene contacto. Pero además vende cacao de menor calidad en el mercado local en Guanuca Matagalpa o a empresas artesanales que procesan cacao como: Chocolate Momotombo, El Castillo del Cacao y Jugos El Chele

#### **4.2.2. Venta de cacao semi procesado**

Dentro de esta cadena están los productores cacaoteros de patio quienes una parte de la producción la dejan para autoconsumo y otra la venden a comerciantes del mercado de La Dalia. En este caso los productores como no es mucho volumen de producción que obtienen (menos de 1 qq) deciden venderlo: oreado, lavado o seco a los diferentes puestos de compra existentes en dicho mercado.

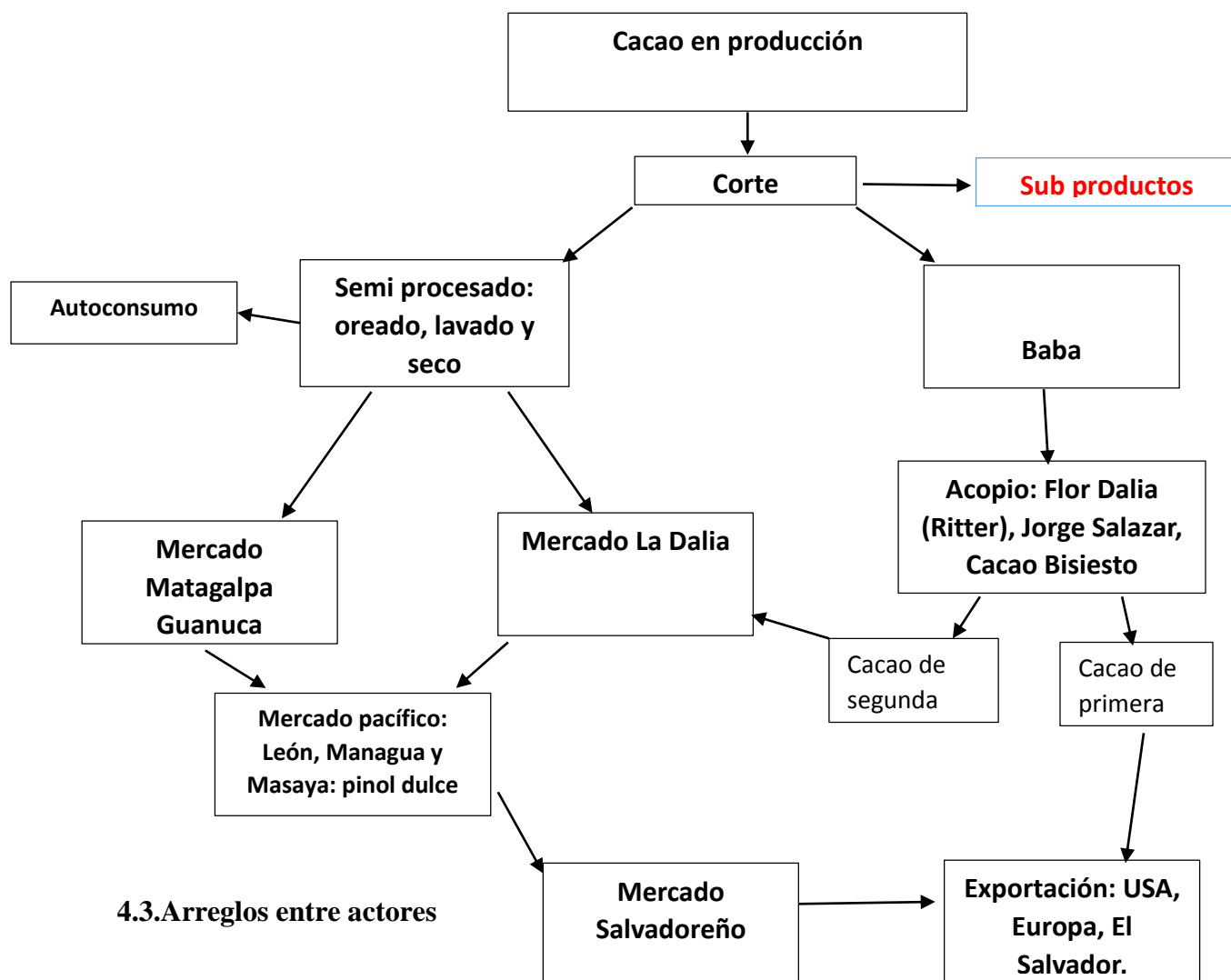
En este caso los productores reciben un precio de 23 córdobas la libra siendo un mejor precio al comparar con los 9 córdobas que reciben los productores que entregan el cacao en baba a las cooperativas y empresa comercializadora presentes en el territorio. Sin embargo en este caso los productores tienen que llevar el cacao hasta el mercado para lograr venderlo y al igual que los productores que venden en baba lo hacen en los meses con mayor producción de octubre a febrero con una frecuencia quincenal.

Estos productores venden en el mercado de La Dalia porque no producen mucho cacao dado que poseen plantaciones que estas dispersas en sus parcelas o en el patio de sus casas y no es su cultivo principal sino un rubro complementario que les genera ciertos ingresos en el año mediante la venta. Estas familias lo que hacen es cosechar el cacao sin hacer un manejo intensivo del cultivo y luego vender la poca producción obtenida en libras. A estos productores los comerciantes el principal requisito que les exige es que no traiga mucha humedad y que venga limpio sin basura o moho.

Una vez que este cacao lavado, oreado o seco es comprado por los comerciantes en el mercado, estos lo terminan de secar y luego lo venden a comerciantes que llegan del mercado del mercado Guanuca de Matagalpa o comerciantes individuales que llegan del pacífico del país: León, Managua y Masaya quienes lo transforman en sub productos y lo venden a la población local. De igual manera los comerciantes que llegan del mercado de Guanuca también venden el cacao comprado en La Dalia a estos mismos comerciantes y a compradores que llegan desde El Salvador. Todos estos comerciantes compran a un precio que oscila entre los 30 a 35 córdobas la libra de cacao seco.

Cabe destacar que los compradores Salvadoreños el cacao que compran en este territorio luego lo transforman en diferentes derivados y después lo venden en su mercado local, así como también lo comercializan en Estados Unidos mediante sus contactos con algunos nichos de mercado.

**Figura No.8 Flujo de comercialización del cacao en La Dalia**



#### 4.3.Arreglos entre actores

A largo de la ruta que sigue el cacao en la cadena de valor los diferentes actores establecen algunas relaciones que les permiten retroalimentarse mutuamente, por un lado los compradores se abastecen de materia prima y por otro lado los productores logran acceder a recursos económicos e insumos para las labores de mantenimiento de sus plantaciones con lo cual aseguran la producción en el año.

## **Abastecimiento de materia prima y servicios: cadena cacao en baba**

A nivel del abastecimiento de materia prima en la cadena de cacao en baba, los tres actores principales: cooperativas locales y empresa Cacao Bisiesto ofrecen adelanto de dinero a los productores tanto socios/clientes y no socios/no clientes, esto lo hacen como mecanismo para lograr fidelidad en la entrega de la producción durante el ciclo productivo del cacao. En promedio se entrega por adelantado alrededor de 10,000 a 15,000 córdobas para que los productores realicen las labores básicas como: chapia, poda, control de enfermedades y corte o cosecha. Con esto los productores se comprometen a entregar la cosecha a su respectivo comprador tanto en épocas de alta producción como en las de poca cosecha.

Además de esto la cooperativa Flor de La Dalia ofrece a sus socios asistencia técnica y capacitaciones durante el año como parte de los beneficios de ser parte de esta organización. Esto lo realiza gracias al apoyo de ADDAC, que los respalda desde el año 2008, dichas capacitaciones se hacen con el fin de mejorar el manejo de las plantaciones, de esta manera se imparten temas relacionados con:

- Injertos de cacao
- Cacao orgánico
- Control de plagas y enfermedades
- Regulaciones de las plantaciones en deshija y poda
- Manejo del tamaño de las plantaciones

Igualmente esta cooperativa ha establecido un mecanismo de sobre precios para lo cual acuerda con los productores socios que recibirán un estímulo de 25 córdobas por quintal si estos entregan el cacao a la cooperativa durante todo el año. Este ha sido un mecanismo que ha tenido efecto en los productores incentivándolos a cumplir con esta organización que en la actualidad es la que mayor cantidad de socios tiene en el territorio.

En cambio la cooperativa Jorge Salazar para asegurar su volumen de acopio lo que hace es establecer contacto con acopiadores locales de algunas comunidades para que estos le acopien el cacao a nivel del territorio y luego este pasa al centro de acopio de la cooperativa. Algunos socios de esta organización señalaban en entrevistas que ellos hacen un aporte de 30 córdobas mensuales para pago de papelería y algunas capacitaciones que se les ofrece durante el año. De acuerdo la dirección de la cooperativa ellos establecen algunas estrategias para conseguir asistencia técnica a los productores por medio de las casas comerciales que llegan a ofrecer insumos químicos. En este caso se le recomienda a los vendedores de insumos que vayan a ofrecer el producto hasta la finca de los productores y de esta manera logran vender y a la vez el productor obtiene una asistencia técnica gratuita.

Por su parte, la empresa Cacao Bisiesto no brinda asistencia técnica ni asistencia técnica su principal mecanismo para abastecerse de materia prima es ofrecer un precio mayor a la competencia (11 córdobas por libra). Con este mayor precio ha logrado crear su propia clientela en las comunidades productoras de cacao del territorio y de fuera del territorio (Waslala y Rancho Grande). Al igual que la cooperativa Jorge Salazar esta empresa establece relaciones con acopiadores de las comunidades (productores/comerciantes), por medio de los cuales logra abastecerse de materia prima. A estos acopiadores les paga un sobre precio por como una estrategia de mantener fidelidad con estos comerciantes locales y lograr mayores volúmenes de acopio en el año.

A nivel de abastecimiento de insumos y financiamiento, las cooperativas y empresa Cacao Bisiesto, estas organizaciones se abastecen de las casas comerciales que están dentro y fuera del territorio. En el caso de la cooperativa Flor de La Dalia tiene arreglo de precio de productos con Enlaza la cual hace un descuento por el volumen comprado. Mientras que la Cooperativa Jorge Salazar se abastece de proveedores de fuera del territorio: Matagalpa y Managua (Sacos Macen). En el caso de acceso a asistencia técnica y capacitaciones Flor de La Dalia tiene alianza con ADDAC quien le provee de estos servicios. En relación al acceso a financiamiento, hasta la fecha no existe un producto financiero para el rubro cacao en el territorio como el caso de otros rubros como café o ganadería.

### **Relaciones comerciales: cadena cacao en baba**

Además de establecer relaciones con los productores y casas comerciales para abastecerse con materia prima e insumos, los actores involucrados en esta cadena establecen relaciones con compradores para colocar sus productos derivados del cacao. En este sentido los tres actores que dominan esta cadena tienen conexiones con compradores tanto a nivel local como en el plano internacional.

La cooperativa Flor de La Dalia tiene una relación contractual con la empresa trasnacional Ritter Sport, ambos actores firman contratos cada cuatro meses donde se establecen: los parámetros de calidad de entrega del producto (cacao seco), el monto de financiamiento, los precios a pagar por nivel de calidad del grano, entre otros. La cooperativa recibe en promedio 30,000 dólares como adelanto de dinero para que a su vez financie a los productores bajo la misma modalidad de pre financiamiento y cuando se entrega el cacao seco a esta empresa se descuenta de la cosecha este financiamiento y se reanudan dichos contratos. Esta cooperativa es la única que ha mantenido fidelidad con la Ritter hasta la actualidad, la razón principal ha sido el precio competitivo que le ofrece por el cacao que está por encima de la competencia, actualmente reciben un precio por tonelada métrica de 3,416 dólares.

En el caso de la cooperativa Jorge Salazar había establecido una alianza con Cacao Bisiesto en la que ambas se ayudaban mutuamente en el abastecimiento de materia prima, debido a que ambas contaban con los mismos mercados para sus productos. Sin embargo, esta relación se terminó dada algunos inconvenientes relacionados a los atrasos con los pagos del cacao a la cooperativa por parte de los compradores del extranjero. Igualmente esta cooperativa había iniciado una relación comercial con la Ritter Sport pero falló porque esta empresa exigía muchos requisitos de calidad e implementaba castigos que no le convenían a esta cooperativa.

Tanto Cacao Bisiesto como cooperativa Jorge Salazar a nivel de la comercialización mantienen relación con compradores a nivel internacional, es decir nichos de mercados que a los cuales abastecen en el año.

### **Abastecimiento de materia prima y servicios: cacao semi procesado**

Al igual que los actores dominantes de la cadena de cacao en baba los comerciantes de los mercados que dominan esta ruta de comercialización de cacao semi procesado, establecen relaciones con los productores que suelen venderle el cacao: oreado, seco o lavado. El principal mecanismo usado por los compradores es el adelanto de dinero entre 1,000 a 10,000 córdobas con los cuales los pequeños productores financian algunas labores claves para el mantenimiento del cultivo como la poda y alguna fertilización de la plantación. Además de esto los comerciantes establecen un sistema de clasificación de los precios que está en conformidad al estado en el que se encuentre el cacao que es llevado por el productor. En este caso se compra al precio máximo 23-28 córdobas la libra si el cacao está totalmente seco, pero si el cacao lleva cierto nivel de humedad y hay que invertir tiempo en secarlo para extraerle más humedad se paga a menor precio, en este caso se descuenta el porcentaje de humedad que pierde el cacao al precio máximo, por ejemplo: 20% de pérdida de humedad por el precio máximo.

En este caso se puede decir que esta es una cadena más informal que la de cacao en baba debido a que los compradores y productores mantienen una relación comercial basada en la confianza y ayuda mutua. Esto se evidencia en que los 20 comerciantes de cacao existentes en el mercado de La Dalia todos cuentan con sus propios clientes, manejando entre 12 a 20 productores, que semanal o quincenalmente llegan a vender el cacao a estos mismo compradores.

Estos pequeños productores acuden a estos comerciantes porque el volumen de producción que ellos obtienen es bajo, menos de un quintal, debido a que poseen poca área de cacao en la finca o lo tienen disperso entre los cultivos de café o frutales existentes en sus parcelas. Como es baja la producción deciden mejor venderlo seco pero en este estado no pueden venderlo a las cooperativas porque no lo aceptan, en cambio los comerciantes si lo compran porque luego ellos lo venden para consumo local o a compradores que llegan de otras territorios del país.

En esta cadena los productores no reciben asistencia técnica, capacitaciones ni acceden a servicios de insumos o financiamiento. Cada productor trabaja con su propio esfuerzo y obtiene lo que puede de sus plantaciones, es decir una baja producción que se obtiene bajo un manejo orgánico porque no se usan insumos químicos.

### **Relaciones comerciales: cadena de cacao semi oreado**

Los comerciantes del mercado de La Dalia establecen al igual que los productores tienen sus clientes que son por lo general son comerciantes que vienen del pacífico del país: Masaya, León y Chinandega, así como compradores que llegan del mercado de Matagalpa (Guanuca) y otros que vienen fuera del país como los salvadoreños.

En este caso cada comerciante tiene su comprador con el cual tiene una relación de confianza y de cierta fidelidad porque a lo largo del año les venden el cacao seco que es destinado a consumo local. Es decir que en cada lugar donde va el cacao que sale de este territorio su destino es el consumo para lo cual es transformado y consumido como bebidas o frescos u otros sub productos.

Los comerciantes entrevistados consideran que existen precios diferenciados cuando se vende el cacao a comerciantes nacionales como extranjeros. Cuando se vende a comerciantes nacionales estos pagan hasta 33 córdobas la libra de cacao, pero al venderlo a los compradores salvadoreños estos comprar a mayor precio con un máximo de 35 córdobas la libra.

Pero al igual que comerciantes del mercado les exigen a los productores algunos parámetros de calidad, los compradores que vienen de afuera les exigen también algunos requisitos de calidad. Entre estos están que el cacao este completamente seco, sin suciedad, el color de la semilla seca debe ser roja y estar empacado en bolsas limpias. El cacao que tiene un color negro ese no es comprado porque indica que no tuvo una buena fermentación y existe otro que es blanco porque solo fue lavado, en este caso se paga a menor precio.

Los salvadoreños se llevan este cacao lavado y luego lo terminan de secar en sus infraestructuras, posteriormente lo procesan o transforman obteniendo derivados del mismo que es comercializado a nivel local, mientras que del cacao rojo bien seco obtienen derivados que son exportados a Estados Unidos.

#### **4.4.Barreras o limitantes**

Dentro de la cadena de cacao tanto en baba como semi oreado, existen limitantes relacionadas con el abastecimiento de materia prima que es el principal cuello de botella, los precios, falta de control de calidad al momento de acopiar, la falta de infraestructuras y equipos para el procesamiento, el nivel tecnológico y el financiamiento.

En relación al abastecimiento de cacao, los diferentes compradores tanto de cacao en baba como oreado coinciden en entrevistas que la demanda de materia prima no resulta ser satisfecha debido que hay poco volumen producido dentro del territorio. Esto a su vez viene a afectar a los compradores porque no logran cumplir en muchas ocasiones con la demanda de sus clientes. Por eso algunos de ellos tienen que acudir a la compra de cacao en otros territorios como Rancho Grande y Waslala para obtener los volúmenes necesarios.

En el caso de los precios los productores que venden el cacao en baba su participación dentro de la cadena hasta la entrega del producto en los centros de acopios. El precio que recibe es de 9 a 11 córdobas por libra de cacao en este estado y no tiene capacidad de negociar con los compradores para tratar de vender a un precio superior a este. De acuerdo a las entrevistas, los productores concuerdan que lo venden de esta manera porque les es más cómodo, dado que si tuvieran que fermentarlo y secarlo tendrían que asumir riesgos en cuanto a la pérdida de granos por un mal secado o fermentado, debido a que no cuentan con las infraestructuras y equipos necesarios para hacerlo. Además de eso se requieren que las condiciones climáticas permitan realizar el secado dado la dependencia de días soleados para hacer este proceso.

Por su parte, los pequeños productores que venden el cacao oreado el problema con el precio está relacionado a que si no logran secar el cacao adecuadamente incurren en pérdidas, es decir cuando entregan a los comerciantes del mercado cacao con humedad estos tienden a castigar con los precios a los productores. Los comerciantes hacen un cálculo de cuánta humedad trae el cacao y en base a este nivel de humedad le descuentan al precio base al cual se esté pagando el cacao seco. También en este caso el productor no está en posición de negociar con los compradores para evitar que haya una disminución del precio del producto.

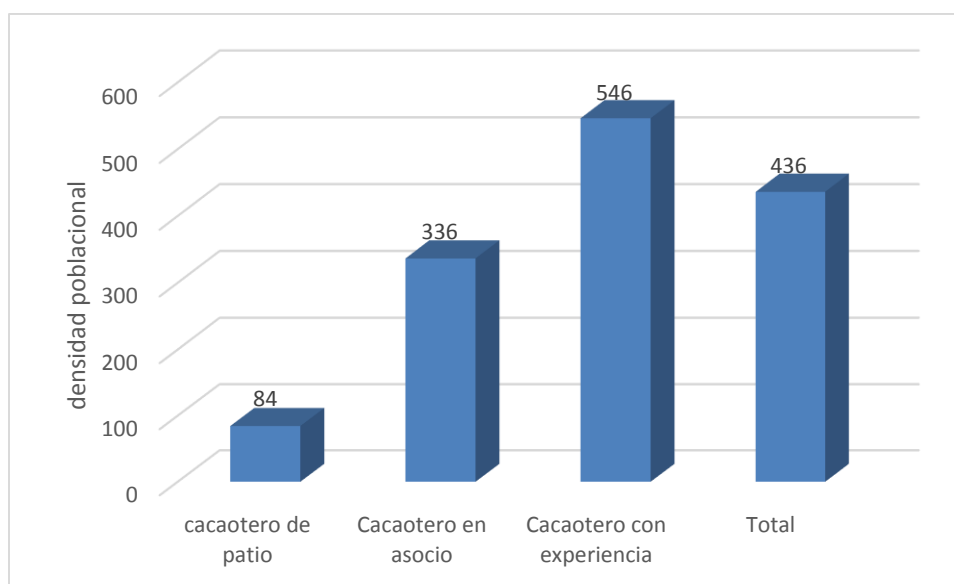
Por otra parte, los compradores de cacao en baba no tienen un control de calidad a nivel de campo para seleccionar el cacao desde que el productor lo que corta y lo quiebra y realiza el empaque. En este caso los compradores reciben el cacao revuelto: cacao fino y otras variedades y lo acopian teniendo que después clasificar el de primera calidad y el de segunda calidad, lo que conlleva a que luego lo vendan a precios diferenciados que pueden resultar un aspecto negativo para ellos. En el caso de la cooperativa Flor de La Dalia al vender su cacao a la Ritter esto se traduce en pérdidas porque esta empresa cuenta con un sistema de clasificación del producto en base a características físicas y organolépticas, de modo que si el cacao es de segunda calidad se le descuenta a la cooperativa 300 dólares por tonelada métrica, pero si entrega cacao de primera se le premia con 100 dólares por tonelada.

Otro aspecto importante que limita a los compradores de cacao en baba y semi oreado es que no cuentan con infraestructuras y equipos requeridos para poder hacer una transformación en sub productos en volúmenes demandados por los mercados internacionales. Los actores que obtienen sub productos del cacao y los comercializan son la cooperativa Jorge Salazar y la empresa Cacao Bisiesto, pero consideran que con la maquinaria y equipos que poseen solamente cubren algunos nichos de mercados con volumen de demanda. Por lo que para pasar a un nivel superior de transformación se requeriría de mayor inversión en estos medios de producción.



En relación al nivel tecnológico esto tiene que ver con los sistemas establecidos por los diferentes tipos de productores, los productores cacaoteros de patio como tienen árboles dispersos en sus parcelas manejan menos de 100 plantas por manzana y no le dan una atención especializada solamente se encargan de cosechar la poca producción y no realizan labores de manejo técnico. Mientras que los productores con cacao en asocio con cafés estos aprovechan esta relación con este cultivo principal para hacer algunas labores claves como podas y deshierba, manejando una densidad poblacional de 336 plantas por manzana en asocio con el café y la producción por manzana sigue siendo baja. Pero en este sentido hay que tomar en cuenta que el cacao está en un proceso de ir ganando espacio dentro del sistema de producción donde todavía se prioriza al café. Por su parte, los productores con mayor experiencia en cacao estos manejan densidades de siembra mayor a las 500 plantas por manzana y realizan más labores de manejo dado su mayor vínculo con cooperativas como Flor de La Dalia que le facilita cierta asistencia técnica. En conclusión el nivel tecnológico actual bajo el cual se maneja el cacao tiene que ver con la racionalidad de los productores y es algo que se debe de mejorar pero acorde a las necesidades y condición de cada sector social.

**Figura No.9 Densidad poblacional de cacao por manzana según tipo de productores**



En cuanto al tema de la asistencia técnica y financiamiento, los productores en los grupos focales mencionaron que una de las limitantes para impulsar la producción de cacao dentro de sus sistemas productivo es necesario un tipo de asistencia técnica directa porque en la actualidad las cooperativas lo que hacen es capacitarlos sobre el cultivo y la asistencia técnica es masiva y no logran llegar a cada productor para orientarlos de acuerdo a sus condiciones y necesidades.

En relación al financiamiento los productores participantes en los grupos focales y compradores de este rubro consideran que no existe un producto financiero específico para cacao. En el territorio las micro financieras no financian esta actividad en cambio dirigen sus fondos hacia el café o granos básicos cultivos con mayor importancia económica dentro del territorio.

#### **4.5. Costos dentro de la cadena de valor cacao**

A continuación se presentan los estimados de cálculos realizados para identificar los costos de producción en los que incurren los diferentes tipos de productores de cacao, así como los costos de producción de los compradores de cacao.

En el caso de los productores, según las entrevistas y grupos focales aquellos que tienen cacao a nivel de patio no incurren en ningún costo de producción por manzana porque no le realizan labores de manejo al cultivo, por lo que si venden un quintal en seco estos obtienen 2,300 córdobas al cual solamente se le puede imputar el costo de transporte de 50 córdobas. Mientras que los productores que tienen 0.5 mzs a 0.99 mzs de cacao en asocio como realizan poda y deshija sus costos andan por los 1,500 córdobas por manzana y al obtener por manzana 4 quintales baba vendidos a 1,000 córdobas obtiene 4,000 córdobas, menos los 1,500 de costos por manzana obtienen 3,500 córdobas de ganancia. Mientras que los productores con una manzana a más de cacao su costo por manzana de 3,000-5,000 córdobas porque hacen más labores a los cultivos: deshija, poda, caseo, aplicación de productos químicos y emplean mano de obra. Al obtener 10 quintales babas por manzana estos productores obtienen 10,000 córdobas que restándole los costos deja un margen de ganancia de 5,000 a 7,000 córdobas.

Para el caso de los compradores de cacao, de acuerdo a los dato brindados por el área de contabilidad de la cooperativa Flor de La Dalia el costo de acopiar un quintal de cacao seco es de alrededor de 2,961 córdobas (113 dólares), incluyendo el transporte hacia el acopio de la cooperativa y hacia la Ritter Sport, mano de obra de los operarios del acopio, viático y transporte de un técnico y la compra del quintal en baba. En el caso de la empresa Cacao Bisiesto el costo de acopio de un quintal de cacao seco es de 3,600 córdobas (138.46 dólares) solamente incluyendo el gasto de compra del cacao en baba más la mano de obra de los operarios encargados del acopio y que se encargan de recibir la materia prima, fermentarla y secarla. En el cuadro No.1 se desglosa el costo de acopio de cacao en el que incurre la cooperativa Flor de La Dalia. Pero tanto la cooperativa como Cacao Bisiesto venden el quintal seco a más de 150 dólares por lo que les queda un buen margen de ganancia por quintal.

**Cuadro No.1 Costo de acopio de 200 quintales de cacao seco en un mes cooperativa Flor de La Dalia**

Actividades	Costo	Observaciones
Transporte de la finca al centro de acopio	3,000 córdobas	Pago de vehículo, conductor y ayudante
Pago de operador del acopio	4,500 córdobas	Recibe el quintal en baba en el acopio, hace el fermentado y secado
Pago al ayudante del operador	3,000 córdobas	Ayuda en fermentado y secado
Transporte hacia Ritter Export	1,300 córdobas	Pago de combustible vehículo propio y pago de conductor
Viático técnico	400 córdobas	Dos días de alimentación para entrega cacao a Ritter
Transporte técnico	200 córdobas	Dos días de transporte para entrega cacao a Ritter
Compra del quintal de cacao en baba	185,000 córdobas (925 córdobas*200 quintales)	Tres quintales baba son un quintal seco
Total costo acopio 200 qq C\$	197,400 córdobas	
Costo unitario acopio un qq baba	987 córdobas	
Costo unitario acopio un qq seco	2,961 córdobas	

**Fuente: Elaboración propia en base a entrevista con contadora y gerente Cooperativa Flor de La Dalia**

## **V. Conclusiones**

El territorio de El Tuma La Dalia es uno de las zonas con potencial para el cultivo del cacao, siendo uno de los rubros que pudiera aportar al desarrollo económico local y de manera amigable con el medioambiente. En la actualidad la producción de cacao en la zona está siendo estimulada por la presencia de compradores que demandan materia prima para transformar y comercializarlo. En torno a este rubro existen diferentes tipos de productores<sup>4</sup> que de una u otra manera producen cacao bajo diferentes sistemas de producción, de esta manera están aquellas familias que en su sistema de cultivos está integrado por café, musáceas o granos básicos y además tienen algo de cacao pero de manera dispersa en el área (cacaoteros de patio). Luego están los productores que tienen café y le asocian cacao como cultivo complementario (cacaoteros en asocio con café) y los productores que se han venido integrando fuertemente a la comercialización del cacao con las cooperativas locales y tienen áreas de cacao en áreas independientes (cacaoteros con mayor experiencia). Este último grupo de productores está ubicado en las comunidades con más trayectoria en la producción de cacao en el territorio: La Tronca, Quilile, Wasaka, Coyolar. Mientras que los productores de cacao a nivel de patio están en las comunidades como la Mora, La Rinconada, entre otras. Todos estos productores venden su cacao a los compradores locales que integran la cadena de valor del cacao en la zona

<sup>4</sup> Tipología realizada en base al censo de productores de cacao de la Alcaldía de El Tuma La Dalia 2014.

Esta cadena de valor está controlada por tres actores dominantes quienes acopian cacao y transforman el cacao en baba que se produce en la zona, estos son las cooperativas Flor de La Dalia y Jorge Salazar, así como la empresa Cacao Bisiesto. Los tres son quienes establecen las reglas del juego al momento de comprar el cacao a los productores del territorio quienes se ajustan a las condiciones impuestas por estos actores y no tienen capacidad para negociar relaciones con mejores términos. En lugar de esto los productores que están en esta cadena de valor entregan el cacao en baba a los centros de acopio y se les paga a un precio que lo impone el comprador, entre 9 a 11 córdobas la libras y hasta ahí llega su participación. También tiene que cumplir parámetros de calidad que se establecen desde los compradores sobre todo entregar el cacao en baba sin ningún proceso de transformación, siendo esta la máxima condición exigida.

Otros actores secundarios que compran cacao son los comerciantes del mercado local de La Dalia pero estos compran bajo volumen y sobre todo acopian cacao semi procesado a los productores con cacao de patio que obtienen bajos rendimientos y prefieren secarlo de manera artesanal y venderlo a estos compradores a un precio de 23 córdobas la libra. Estos productores no logran acceder a la otra cadena de cacao en baba porque los negociantes de cadena no aceptan cacao semi transformado porque quieren controlar el proceso de secado ellos mismos y obtener sub productos de calidad.

Los compradores de cacao en baba son quienes tienen mayores y mejores relaciones comerciales y quienes se llevan el mayor valor agregado de la producción de cacao en el territorio porque al productor se lo compran a menos de 50 dólares el quintal y al transformarlo el quintal seco<sup>5</sup> estos lo venden a 150 dólares quedándoles un margen de ganancia. En el caso de los comerciantes que compran el cacao semi procesado estos también tienen un margen de ganancia porque compran el cacao seco a 23 córdobas y luego lo venden a 30 a 35 córdobas la libra a los compradores que llegan fuera del territorio.

Mientras tanto por el lado de los productores, los que tienen el cacao como cultivo de patio son quienes no incurren en gastos de producción por lo que todo lo que venden es ganancia para ellos, mientras que los otros dos tipos de productores a pesar de tener costos de producción igualmente les quedan cierto margen de utilidad por manzana. Esto sugiere que es necesario promover la diversificación de cultivos incluyendo el cacao dentro del sistema de cultivos de los diferentes sectores sociales que ya están produciendo cacao en las zonas con trayectoria en este rubro y también en comunidades donde hay poca presencia de productores con cacao, como la zona de intervención del proyecto Danida, La Mora, La Rinconada, Sonora, Kansas City, Los Carmen, entre otras. Con lo cual estos pudieran obtener mayores ingresos adicionales a los que ya cuenta con el cultivo del café o granos básicos.

---

<sup>5</sup> Para un quintal seco se necesitan dos quintales baba que cuesta 50 dólares cada uno invirtiendo de esta manera menos de 100 dólares y el quintal seco lo venden a 150 dólares quedándoles un margen de más de 50 dólares por quintal.

Sin embargo, superar algunas barreras como la falta de una asistencia técnica directa con la cual los productores puedan mejorar el manejo de las plantaciones existentes y orientar en el proceso de establecimiento de sistemas de cultivos que asocien cacao como un rubro amigable con el medioambiente. Se pudiera pensar en aprovechar la misma asistencia técnica brinda a productores de café que dentro de sus sistema de producción tienen cacao para que dicha atención se para ambos cultivos. La asistencia técnica tiene que estar orientada a garantizar la trazabilidad de las plantaciones, desde la escogencia de la plantas madres, selección de semillas y establecimiento de viveros con variedades productivas hasta la producción del cultivo. En este sentido se pueden promover en el territorio las escuelas de campo en las que ya Nitlapan tiene experiencia para fortalecer capacidades de los productores que cultivan este rubro.

Además se requiere crear productos financieros para este rubro o para la diversificación productiva con el mismo, dado que en la actualidad no existe financiamiento lo que hacen los productores es acceder a pre financiamiento con los compradores de cacao y luego con la cosecha se pagan. Pero con esto solamente realizan las labores mínimas de manejo al cultivo como poda, deshija, caseo y corte.

Otra barrera a superar es la predominancia del oligopolio en la comercialización del cacao, aunque esto es complicado porque son actores muy arraigados y que controlan las relaciones comerciales. Como propuesta para ir rompiendo este oligopolio podría ser la creación de pequeños centros de acopios locales en diferentes comunidades del territorio dotados de infraestructuras básicas para que los productores puedan acceder al servicio de fermentación y secado de cacao y venderlo a mejor precio negociado con otros compradores externos al territorio, es decir que ellos puedan buscar sus propios mercados.

## **VI. Bibliografía**

Alemán M. (2010) Análisis de la cadena de valor de cacao orgánico en el territorio de Matiguás (desde la experiencia de la cooperativa Multifuncional cacaotera La Campesina). Nitlapan-UCA-IOB-VLIR.

Martínez, S.; Collado, C.; Romero, M. (2014) “Ambiente institucional que frena/ favorece la inserción de productores en Rutas de Desarrollo relacionadas con las Cadenas de Frijol y Cacao. El caso de Matiguás y Río Blanco”. Nitlapan-UCA-IOB-VLIR.

Mojica, C. (2013) “Análisis de las cadenas de valor de Eco-turismo, Café y Cacao en el municipio del Tuma-La Dalia”. COSUDE.

